

lopper cet instinct. On devrait lui permettre d'acheter ses vêtements et d'autres choses ou de donner son opinion dans leur achat, bien avant qu'il n'ait atteint l'âge de vingt ans. On devrait lui donner de la responsabilité, de façon qu'il puisse se mettre en contact avec les gens du commerce en général; mais laissez-moi dire ici qu'il n'y a aucune bonne raison pour qu'on ne laisse pas de responsabilité à tout jeune homme digne de confiance, qu'il soit destiné à être un marchand ou non.

Une instruction ordinaire est absolument essentielle et le jeune homme devrait prendre ses diplômes dans un high school si possible.

Une instruction reçue au collège ne sera pas nuisible et il est probable qu'elle lui fera un bien durable, mais on peut difficilement la considérer comme nécessaire.

Il est probable que le marchand ne deviendra pas riche, mais il est à peu près certain d'une vie confortable. Il est probable que la moyenne des marchands est plus à l'aise que la moyenne des négociants et des manufacturiers qui, malgré toute leur richesse, vivent dans l'incertitude. Un grand nombre de nos négociants les plus importants ont commencé comme petits marchands. La tenue d'un magasin est souvent le marche-pied pour arriver à de plus grandes choses. Le marchand a une vie satisfaisante avec le minimum d'ennui. Je ne lui conseillerais pas de réfréner son ambition, parce que l'ambition est nécessaire, même dans les vocations les plus obscures; mais je dirai que le marchand ambitieux qui a des plans définis pour devenir un bon négociant et qui travaille dans ce but, hésite à continuer et hésitera jusqu'à ce qu'il ait une preuve positive qu'une position commerciale plus élevée est digne du prix qu'il doit payer pour l'obtenir.

Le succès financier n'est pas tant une question de revenu qu'une question de différence entre le revenu et les dépenses. Le marchand situé dans un centre progressif de la campagne, gagnant quelques milliers de dollars par an est souvent plus à l'aise, au point de vue financier, que le propriétaire d'un établissement d'une grande ville. Cette course à l'argent est plus nuisible au monde que nous ne le pensons. Une simple ambition financière n'est pas basée sur ce qu'il y a de meilleur dans l'homme. Un désir de bien faire et de vivre confortablement doit être encouragé. Mais cette lutte pour dépasser les limites du confort et pour être maître de plus de richesses qu'un homme n'en peut gérer intelligemment cause du tort à l'esprit de progrès. Un homme ne devrait pas regarder les affaires comme le but principal de la vie. Les affaires devraient être simplement un

moyen d'arriver à un but. L'homme doit travailler, et il doit travailler pour vivre, mais quand il s'est procuré un revenu suffisant, il est temps pour lui de rendre quelque service à la société. Il peut arriver bien mieux à devenir un grand homme, socialement et de tout autre manière, en mettant son ambition en dehors du commerce, qu'en lui donnant pour but l'acquisition exclusive de la richesse.

Le monde n'oublie jamais le bon citoyen. Le monde oublie immédiatement l'homme d'argent. Parcourez notre magazine "Who's who in America" et autres livres écrits par des hommes de marque et vous verrez qu'il n'y a pas 1-10 de 1 pour cent des noms enregistrés comme dignes d'être imprimés là, qui soient connus pour leur argent.

Le petit commerce devrait être encouragé. Nous avons besoin de plus de petits magasins et de moins de grands établissements. Nous avons besoin de plus d'hommes en affaires pour eux-mêmes et maîtres d'eux-mêmes. Nous avons besoin de moins d'hommes salariés et de plus d'hommes qui, tout en étant à la tête d'un commerce, font une partie du travail eux-mêmes.

Je ne crois pas qu'il y ait une autre occupation si bonne et si profitable au public que le petit commerce ordinaire, simplement parce qu'il donne de vastes occasions aux hommes ordinaires et que les hommes ordinaires sont en grande majorité. Le métier de marchand est donc un métier progressif et je conseillerais à tout jeune homme, qu'il soit de la ville ou de la campagne, qui n'a pas un penchant et des aptitudes évidentes pour quelque profession, de réfléchir sérieusement au métier de marchand.

#### LE PERSONNEL DE RESERVE

Un bon général ne lance jamais dans la mêlée toutes les forces dont il dispose; il en tient toujours en réserve, pour faire face à l'imprévu. Dans la bataille des affaires, le patron avisé fait de même; il tient toujours, dans son établissement, un personnel de jeunes gens, qui pourront prendre les places devenues vacantes, par suite de décès, de maladie, ou d'insuccès d'autres employés.

Dans l'engrenage commercial, la partie humaine est une quantité incertaine. Au moment où vous vous y attendez le moins, un homme sur lequel vous comptiez pour produire des résultats importants, et qui, jusqu'alors s'était montré apte à les produire, fait défaut tout-à-coup et doit être remplacé. Il est donc de la plus haute importance d'avoir en réserve un personnel bien entraîné, d'après vos propres méthodes

et qui sera mis à contribution quand le besoin s'en fera sentir.

Autrefois, les patrons formaient cette réserve au moyen des garçons de bureaux. C'était à l'époque où les hommes commençaient à travailler quand ils étaient jeunes, et où ceux d'une instruction limitée étaient considérés comme très capables; le plus grand éloge qu'on pouvait alors adresser à un homme était de l'appeler: "self made man."

Les hommes sont encore des "self made men" et le seront toujours, qu'ils terminent leur instruction dans une école primaire ou qu'ils prennent leurs diplômes dans une université, dit Herbert J. Hapgood, dans "System." L'instruction ne fait pas l'homme, elle le développe seulement; mais elle permet invariablement à l'homme qui a des aptitudes naturelles, à arriver plus vite que d'autres.

Dans ces années récentes, les patrons se sont rendu compte de ce fait: l'expérience leur a enseigné que leur meilleur employé est le jeune homme qui entre dans le commerce un peu plus tard dans la vie, avec une instruction meilleure et un jugement plus mûr, quand même ils sont obligés de lui payer quatre ou cinq fois le salaire qu'ils avaient l'habitude de donner au début aux garçons de bureaux.

Les jeunes gens qui ont obtenu des diplômes au collège et dans les high schools forment le principal recrutement de ce personnel de réserve, que toute maison de commerce entreprenante devrait avoir. C'est des hommes qui sortent des collèges, des universités et des écoles techniques que cet article parlera principalement, mais il ne faut pas dédaigner les avantages offerts par ceux qui n'ont été que dans un high school. En effet, beaucoup de high schools des grandes villes donnent des cours qui valent ceux des petits collèges. L'homme diplômé d'un high school, aujourd'hui, a souvent une instruction aussi étendue que celle que son père a reçue, il y a une dizaine d'années, dans un collège.

Dans quelques branches des affaires, les jeunes gens sortant des high schools sont préférables à ceux qui sortent des collèges. Ceci est assez vrai, quand il s'agit d'un travail d'écritures, car les diplômés d'un high school ont souvent une écriture meilleure que ceux qui sortent d'un collège, et calculent plus rapidement. D'un autre côté, il ne faut pas oublier qu'ils ont un jugement presque toujours inférieur, qu'ils connaissent moins la nature humaine, et qu'ils ne présentent pas les qualités qui se développent dans un homme lorsqu'il est plus âgé.

Quand vous voyez un patron qui a essayé, comme employés, des jeunes